

- Êtes-vous prêt à traiter un agent commercial professionnel sur un pied d'égalité avec les vendeurs de l'entreprise? Les agents s'attendent à être traités avec respect, car leur clientèle leur est loyale. Il ne faut pas oublier ce facteur advenant le cas d'un désaccord. En effet, si le contrat est rompu, l'agent s'en ira avec sa clientèle et le fournisseur, c'est-à-dire votre entreprise, devra recommencer à zéro et bâtir une nouvelle clientèle sur le même territoire avec un autre agent.

Cette liste pourra sembler rudimentaire à un dirigeant d'entreprise chevronné. Cependant, elle aura rempli son office si un seul de ses points n'apparaissait pas sur l'ordre du jour original de la rencontre avec d'éventuels agents commerciaux américains.

La haute direction de l'entreprise et le directeur du mouvement des marchandises doivent manifester un engagement ferme envers l'exportation. Toutes les commandes à destination des États-Unis doivent recevoir autant d'attention que les commandes canadiennes. En cas de retard dans l'expédition, il est indispensable d'en aviser l'agent et de lui préciser une nouvelle date d'expédition ferme. Les retards mis à expédier les commandes américaines peuvent avoir des conséquences fatales.

Ouvrer avec un agent est un travail d'équipe. Habituellement, la relation fabricant-agent touche tous les aspects des activités de l'entreprise. Dans le reste de cette brochure, nous verrons comment bâtir cette équipe qui présentera le produit canadien aux acheteurs américains.